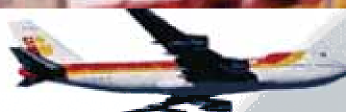
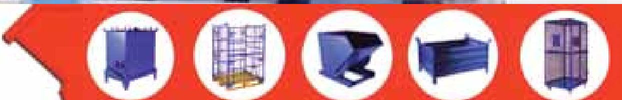
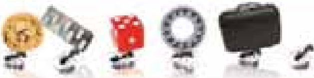


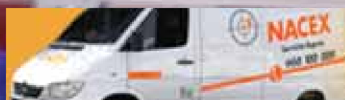
mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria
Nº 44 - Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

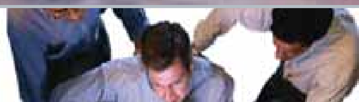
APUNTES DE INICIATIVAS











"En España hay demanda en informatización, porque es un valor diferenciador"

Eric Thieren, Bussines Manager Information Solutions South Europe de Rockwell Automation

"El principal objetivo es encontrar el compromiso justo entre inversión en stock y disponibilidad

José Presencia, director general de ToolsGroup en España

"Estimulamos una conducción más segura, reducimos la siniestralidad de su flota y mejoramos la imagen de su empresa"

José Luis Hojas, director general de ¿CONDUZCO BIEN?

Y mucho más...



El Norte y la claridad

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

El panorama económico está más agitado que nunca y lo sabemos porque hasta la fecha la ciudadanía no había podido asistir como espectadora al concierto económico mundial. En eso hemos ganado, podemos predecir e, incluso, decidir los acontecimientos, algo que antaño era cosa de reyes.

La información que nos llega viene dada por medios de comunicación, que no esconden su fundamento ideológico, y sofisticadamente se ha responsabilizado a la sociedad sobre la decisión del tipo de información que desea recibir.

Con esta situación hemos perdido la neutralidad en la información pero hemos ganado en criterio social y en libertades. La ciudadanía está ahora mejor preparada y puede elegir.

En este sentido, los españoles observamos nuestros problemas económicos y sociales con amplias miras y con responsabilidad, por eso exigimos la verdad a nuestra clase política, no las diatribas electorales.

La crisis es global y Europa ya está actuando para que todos rememos en una misma dirección. España, sin duda, cumplirá sus compromisos porque es un socio europeo convencido y ha unido su destino al de todos los países de la UE. Ese es nuestro norte, con independencia de quien gane las elecciones.

Es por ello por lo que somos optimistas y por lo que podemos aceptar los sacrificios, no así las mentiras que tanta desconfianza generan.

Sabemos nuestro destino, por lo que exigimos claridad, mucha claridad, y valentía para decir la verdad.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La progresión de las motorizaciones eléctricas e híbridas. Empiezan a ser una alternativa.

La formación profesional, porque además de una oportunidad individual, es una solución útil para un mercado laboral desorientado.

El espíritu emprendedor. ¡Qué no decaiga!

Abajo

El recorte de cualquier avance social o laboral, siempre es un paso atrás.

La cruda realidad. No hay financiación suficiente para las empresas medianas y pequeñas.

La falta de apoyos al espíritu emprendedor. No se trata de crear cursillos, se trata de dotar de recursos reales y reducir riesgos para quien al caer defendiendo un sueño pueda levantarse de nuevo.



"En España hay demanda en informatización, porque es un valor diferenciador"

Eric Thieren, Bussines Manager Information Solutions South Europe de Rockwell Automation

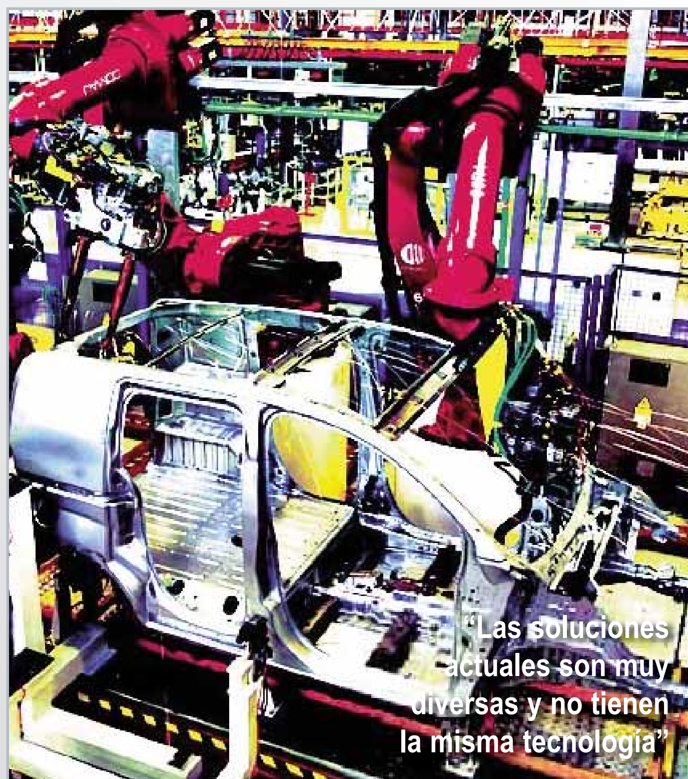
¿Cuál es la actividad principal de Rockwell Automation?

Hacemos automatización e información de planta. El objetivo de nuestra empresa, es dar servicio a nuestros clientes en todo lo necesario para su productividad industrial. Nuestra oferta se presenta dividida en dos grandes áreas: Arquitectura y software de control y, por otro lado, soluciones de planta.

¿Cómo son sus inicios y cuál es su presencia en España en estos momentos?

Somos una multinacional norteamericana con sede en Milwaukee y estamos presentes en 80 países. Somos más de 18.000 empleados en todo el mundo de los que unos 3.000 están en Europa y unos 100 en España. La compañía se implantó en España a principio de los ochenta, siguiendo su política de dar servicio a sus clientes en cualquier lugar del mundo. Rockwell Automation, en aquel momento aún Allen Bradley, crea su primera oficina en Barcelona, donde actualmente sigue estando la central para España. A partir de ahí y gracias al crecimiento dentro del mercado español, no solo debido a sus clientes habituales, sino también a la generación de nuevos clientes en empresas de ámbito nacional, ha permitido ampliar nuestra presencia a lo largo de todo el territorio español con oficinas y centros de servicio en Madrid, Vitoria, Vigo, Sevilla, Valencia, Valladolid y Zaragoza.





"Las soluciones actuales son muy diversas y no tienen la misma tecnología"

¿En qué sectores de la industria están ofreciendo sus servicios?

El objetivo de Rockwell Automation, es dar servicio a sus clientes en todo lo necesario para su productividad industrial y nuestra oferta se dirige a sectores como alimentación, automóvil, farmacia, metal, aguas y energías renovables, entre otros.

¿Dónde está la oportunidad en el mercado de las soluciones para plantas industriales?

Lo que ocurre en las empresas es que la automatización es muy conocida y la informatización a nivel de ERP´s y Supply Management también es bien conocida, pero la conexión de forma estándar de los dos campos es un tema en pleno desarrollo. Las soluciones actuales son muy diversas y no tienen la misma tecnología. Por eso existen nuevos sistemas de fabricación y en el futuro todos esos sistemas de producción deberían estar funcionando integrados con una plataforma estandar. Nosotros precisamente hacemos productos estándar, integrados y modulares. Disponemos de elementos de historización, de ejecución y de información de planta.

Rockwell Automation

¿Qué objetivos tiene previstos para España?

La estrategia de Rockwell Automation, es una estrategia de crecimiento a largo plazo, basada en varios conceptos: Crecimiento sostenido y sostenible expandiendo la compañía tanto en nuevos mercados como nuevos servicios, reinversión en desarrollo tecnológico y mejora de la productividad de nuestras propias operaciones y mantener y desarrollar el capital humano para mejorar nuestro nivel de servicio y resultados. Por eso no se puede obviar a España, en el conjunto europeo, como mercado importante dentro de la estrategia de la compañía.

Concretamente en España tenemos una gran presencia en soluciones de automatización verticales, en las que somos muy conocidos, pero hay también demanda en informatización, porque es un valor diferenciador, y aquí hay un enorme potencial de crecimiento ya que hay poco trabajo realizado.

En este sentido esperamos tener un crecimiento de un 20% para este año.

www.rockwellautomation.com





La oferta de Rockwell Automation

En el segmento de Arquitectura y Software ofrece una completa suite de soluciones de automatización, con una característica muy destacable que consiste en una plataforma única para cualquier utilización que se requiera, ya sea control de proceso continuo o por lote, control de movimiento, control de seguridad o control de motores. Soluciones donde otros fabricantes ofrecen diferentes plataformas para cada problemática. Rockwell Automation, al ofrecer una única plataforma, simplifica y economiza el desarrollo y mantenimiento de instalaciones. El conocimiento requerido se simplifica pues sólo se necesita preparación y experiencia en una plataforma y los recambios son los mismos para cualquier tipo de solución y la escalabilidad de las soluciones está garantizada por la plataforma común.

Otra de las características destacable de su arquitectura integrada es la facilidad de comunicación que les ha permitido desarrollar una plataforma común llamada FactoryTalk, que facilita la aparición de soluciones en entorno de sistemas de información de planta en las siguientes disciplinas: diseño y configuración, control de producción, gestión y registro de datos, gestión calidad y normativas, gestión de la propiedad, Monitorización y Gestión de eficiencias.

Dentro de cada apartado encontramos productos como: Software de comunicación, interfaces de operador y monitorización, software para sistemas de información, software de programación, y software de modelado y predicción, en lo que se refiere a software, y en lo referido a elementos de automatización propiamente dicho, encontramos controladores, redes de comunicación, paneles de operador, control de motores, ordenadores industriales y motores.

En lo referente al segmento de productos de control y soluciones, la compañía ofrece una amplia y completa oferta de productos y servicios donde podemos encontrar centros de control inteligente de motores, componentes industriales y servicios de soporte de fabricación globales.

En lo que son componentes, disponen de estándar drivers de medio voltaje, sistemas drivers coordinados, controladores empaquetados, componentes industriales, sensores de detección de presencia y módulos de entradas/salidas (I/O)

En cuanto a servicios, la oferta de Rockwell Automation completa todas las necesidades que pueda presentar un cliente; servicios de ingeniería, consultoría, optimización y gestión de recursos, productividad, entrenamiento, soporte técnico, arranque o mantenimiento de las instalaciones.



Con oficinas centrales en Milwaukee, Wisconsin, la compañía está presente en más de 80 países.

Conceptos:

SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) Es una aplicación de software especialmente diseñada para funcionar sobre ordenadores (computadores) en el control de producción, proporcionando comunicación con los dispositivos de campo (controladores autónomos) y controlando el proceso de forma automática desde la pantalla del ordenador. También provee de toda la información que se genera en el proceso productivo a diversos usuarios, tanto del mismo nivel como de otros usuarios supervisores dentro de la empresa (supervisión, control calidad, control de producción, almacenamiento de datos, etc.).

ERP (Enterprise Resource Planning) Los sistemas de planificación de recursos empresariales son sistemas de gestión de información que integran y automatizan muchas de las prácticas de negocio asociadas con los aspectos operativos o productivos de una empresa.

MES (Manufacturing Execution Systems) son sistemas de tecnología de la información que manejan la producción en las fábricas.

Inteligencia operacional: es un sistema o procedimiento que aporta la información necesaria sobre la producción para gerentes y operarios para analizar los datos de las operaciones de planta, gestionar con eficacia la organización de la producción.

Micronora, salón dedicado a las tecnologías punteras para los sectores innovadores



Salón de referencia en Europa en los ámbitos de las microtécnicas y micro-nanotecnologías, Micronora, que nació hace cerca de 40 años, se celebra cada dos años en Besançon - región de Franche-Comté – Francia.

De la I+D a la subcontratación pasando por las tecnologías de producción, este salón muy especializado en los ámbitos de la precisión y la miniaturización brinda la oportunidad de descubrir una complementariedad de actividades pluri-tecnológicas innovadoras.

En todos los rincones del mundo, el lugar de las microtécnicas no deja de crecer. Este sector es de hecho actualmente uno de los más dinámicos. Esto tiene una explicación: todos los mercados, todos los sectores de actividad están concernidos por las técnicas de lo cada día más pequeño, más preciso, más inteligente. Estas tecnologías no solo permiten a las empresas seguir siendo más competitivas y afianzar su posición en unos mercados cada vez más exigentes sino que les permiten crear nuevos productos, nuevas salidas de los que ni siquiera se entreveía el alcance anteriormente.

En el 2008, el evento alcanzó los 25.000 m² de superficie de exposición, con 944 expositores presentes, de los cuales un 37% de extranjeros. La feria recibió cerca de 15.000 visitantes profesionales. Su próxima edición tendrá lugar del 28 de septiembre al 1 de octubre de 2010

www.micronora.com

Unipost abre sede en el parque empresarial Puerta de Madrid Business Park

La AIG/Lincoln España ha cerrado el alquiler de 7.150m2 con la empresa Unipost , principal operador postal privado de España, para la realización de un proyecto llaves en mano destinado a ubicar la nueva sede de esta compañía.

La construcción de la nueva sede de Unipost se iniciará inmediatamente y se prevé su finalización en Enero del 2011, fecha a partir de la cual trasladará su sede corporativa a Puerta de Madrid Business Park.

Esta operación, que ha sido intermediada por el Dpto Industrial de BNP Paribas, forma parte ya de la FASE II de Puerta de Madrid Business Park.

La FASE I -con un total de 80.000 m2 dedicados a uso industrial-logístico y oficinas supera ya el 90% de ocupación con la incorporación de dos nuevas empresas además de la ampliación de instalaciones de una de las ya existentes. Actualmente tienen su sede en Puerta de Madrid empresas como Progistics, Flekage, Ghan Logística, Maudel, Pintacar , Martí, Adr-98, Civipartes, Recambios Eurotruck, Erhardt Transitarios, Filter Brand Spain, Bercon Air Group o Air Max, entre otras, que se han instalado el último año en el parque empresarial ubicado en San Fernando de Henares.



www.puertademadrid.net
www.aiglincoln.com
www.unipost.es



Puerta Centro - Ciudad del Transporte presentó sus novedades en SIL2010

El proyecto Puerta Centro – Ciudad del Transporte, promovido por Desarrollos Tecnológicos y Logísticos - DTL– es una potente infraestructura de referencia para el transporte de mercancía intermodal ferrocarril–carretera entre los puertos marítimos y el centro peninsular de 2,2 millones de metros cuadrados con todas las infraestructuras y servicios necesarios para convertirse a corto plazo en una de las principales plataformas logísticas intermodales de la Península Ibérica.

Este proyecto impulsará la utilización del transporte de mercancías por ferrocarril desde y hacia los puertos marítimos peninsulares y Madrid y otras áreas del centro peninsular porque, al estar situada fuera de la corona de cercanías de la capital de España, no se ve afectada por las restricciones de tráfico ferroviario de viajeros. Esto implica un destacable ahorro de tiempo y coste, y una mayor garantía de puntualidad en las recepciones y expediciones de mercancías.

De este modo, Puerta Centro es una pieza fundamental del cumplimiento de los objetivos del Ministerio de Fomento para una movilidad sostenible y del Plan Extraordinario de Infraestructuras del Ministerio de Fomento, que se presentó el 7 de abril de 2010, donde se potencia el transporte por ferrocarril, ya que el 70% de las inversiones serán para mejorar las redes ferrocarriles de alta velocidad, de cercanías y el transporte de mercancías.

Además, por su situación geográfica es un complemento a los Puertos Secos que ya operan en el centro peninsular.

www.puertacentro.com

“El principal objetivo al planificar es encontrar el compromiso justo entre inversión en stock y disponibilidad de producto”



José Presencia, director general de ToolsGroup en España

Háganos un balance de la situación de ToolsGroup en España en estos momentos.

La situación de nuestra empresa en España es buena. En 2009 no sólo no hemos tenido que reducir, sino que hemos incrementado plantilla y facturación. Es evidente que la situación económica de crisis nos crea un mercado con mayor riesgo de negocio, pero la realidad es que no solamente hemos mantenido nuestras constantes vitales, sino que la crisis nos ha servido para esforzarnos a hacer mejor las cosas.

¿Podría definir cómo afecta la crisis que atraviesa la economía a la empresa?

En 2008 sí que notamos a mitad de año una parada brusca en la contratación de nuevos proyectos. Nuestros clientes veían la que se venía encima y pararon todos los proyectos. Pero una vez vista la “magnitud de la tragedia”, comenzaron a ejecutar aquellas acciones encaminadas a mejorar sus resultados a corto plazo. Y como lo que nosotros proponemos es tecnología para reducir rápidamente el inmovilizado -menos costes financieros, más tesorería- y aumentar el nivel de servicio, afortunadamente para nosotros el mercado nos ha seguido demandando productos y servicios.

¿Qué horizontes vislumbra para Toolsgroup?

Nuestro crecimiento es siempre orgánico, no tenemos ninguna previsión de compra. En ese sentido, estamos notando un mayor interés del mercado por la tecnología de Optimización de Inventario por las razones que hemos comentado antes. Como consecuencia, lo que hemos hecho es reforzar el área comercial para atender mejor la demanda que nos llega.

Como especialistas en tecnología de planificación y optimización de la cadena de suministro, ¿qué problemas cree que preocupan a las empresas?

El principal objetivo al planificar es encontrar el compromiso justo entre inversión en stock y disponibilidad de producto. Y la dificultad radica en el hecho que existen incertidumbres sobre el futuro, que es el campo de juego de la planificación: la demanda futura es incierta y el plazo de entrega del proveedor o fábrica también lo es.

Y además, las tendencias que actualmente se están dando en los negocios van en el sentido de complicar todavía más las decisiones de planificación: el número de referencias tiende a aumentar con variedades del mismo producto, los fabricantes se están yendo a geografías con menores costes pero que hacen aumentar la incertidumbre del plazo de entrega, los clientes demandan cada vez más niveles de servicio más agresivos, etc.

Por ello, se hace cada vez más necesario disponer de modelos matemáticos precisos que permitan cumplir con la máxima “lo que planificas es lo que tienes”. Eso significa dos cosas: por un lado, capacidad de simular



“Se hace cada vez más necesario disponer de modelos matemáticos precisos que permitan cumplir con la máxima: *Lo que planificas es lo que tienes*”

ToolsGroup

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

qué pasaría con políticas de servicio diferentes a las actuales y, por otro, una vez decidida una determinada política de servicio objetivo, certeza en los resultados.

¿Cuál es su opinión sobre el futuro del sector en el que desarrollan su actividad?

La mayoría de sistemas de planificación actualmente usados son excesivamente simplistas y simplemente no funcionan. Por lo tanto, existe recorrido para hacer proyectos de mejora implantando tecnologías avanzadas de Optimización de Inventarios.

Consecuentemente con lo anterior, dado que nuestra empresa dispone de una tecnología avanzada ya probada en muchos sectores, creemos que todavía tenemos cuerda para rato. Lo que no preveo es un "boom" como el que en su día se produjo con los ERP's, pero sí una preocupación mayor de los gerentes por lanzar proyectos de alta rentabilidad como los nuestros.

Quizás debamos resaltar, también las tendencias actuales en la forma de acometer proyectos de implantación de software: pago por resultados de negocio obtenidos y alquiler de licencias en vez de compra. Ambas cosas las tenemos ya incorporadas en nuestra oferta para proponer modelos de negocio que faciliten el uso de nuestra tecnología.



Recientemente, la empresa ha lanzado la nueva aplicación de Forecast Colaborativo, Demand Collaborative Hub, Según José presencia: *"Se trata de permitir a diferentes partes de una empresa que puedan colaborar en la revisión de la previsión de la demanda automática que hace el sistema. Esta colaboración se puede hacer a través de la web, por lo que el Account Manager o el Product Manager necesitan solamente de un explorador para acceder a la aplicación y dialogar con ella"*. Y añade que *"Las acciones de Marketing cada vez son más focalizadas. De ahí que para realizar correcciones sobre las previsiones de demanda se requieran mecanismos de agregación y desagregación correctos que permitan compatibilizar las necesidades comerciales de gestión de la demanda con el nivel de detalle que se requiere en Logística. Por ejemplo, si un cliente hace una promoción de una de nuestras referencias en Cataluña, no es adecuado corregir la demanda de toda España si esa demanda va a afectar solo al almacén de Cataluña. En resumen, esta nueva aplicación, junto con los mecanismos de "forecast microallocation" ya disponibles, son el instrumento para gestionar las acciones comercialesy mejorar la previsión y el nivel de servicio"*.

En cuanto a quién va dirigido esta solución, el presidente de la filial española de Toolsgroup señala que *"Tiene aplicación en todos aquellos sectores en los que el Marketing tiene una fuerte presencia con promociones y campañas de descuento, entre otras acciones ."*

www.toolsgroup.com



"Estimulamos una conducción más segura, reducimos la siniestralidad de su flota y mejoramos la imagen de su empresa"

José Luis Hojas, director general de ¿CONDUZCO BIEN?

¿Cuál es el origen de esta idea?

Nació de una iniciativa que observamos en el Reino Unido, en la que unos camiones llevaban un adhesivo con este mensaje, y comprobamos que efectivamente reducía la siniestralidad de los vehículos industriales.

Intentamos mejorar el modelo inglés y ahora presentamos en España ¿Conduzco Bien? complementado con programas de formación específicos para los conductores profesionales.

¿Cómo funciona?

Se ofrece a las compañías que operan con vehículos industriales, tanto de transporte de mercancías como de viajeros, inscribirse en un programa por el que los vehículos portan un adhesivo en la parte posterior del mismo. Éste invita a los usuarios de la vía pública a comunicar cualquier incidencia o acto reseñable, tanto positivo como negativo, realizado por los vehículos que lo portan, bien sea a través del teléfono 902 444 555 o de la web www.conduzcobien.com

Esta información la transmitimos a la empresa para que pueda informar debidamente al conductor y promover una mejora en la conducción y también pedimos a la empresa que nos facilite una respuesta para hacérsela llegar a la persona que ha informado. No se trata de un mecanismo de control del conductor sino de un sistema de mejora continua.

¿A quién beneficia el sistema?

El sistema es válido para todo tipo de vehículo industrial, principalmente

"Pretendemos aportar grandes beneficios de la mano de una menor siniestralidad acompañada de una mayor formación, calidad, seguridad e innovación en las empresas de transporte profesional"

¿CONDUZCO BIEN?
902 444 555
conduzcobien.com

camiones, autobuses y furgonetas. Es bueno para la sociedad y para las empresas, pero también para el conductor porque valoriza su trabajo. En conjunto, la adhesión al programa estimula una conducción más segura, reduce la siniestralidad de su flota y mejora la imagen de su empresa.

La premisa de partida es que portar el adhesivo influye de manera positiva sobre las prácticas de los conductores de los vehículos.

¿Cuál es el objetivo que persiguen?

La reducción de accidentes en vehículos y ciclomotores ha sido notable pero no así en vehículos industriales. Con este sistema pretendemos aportar grandes beneficios de la mano de una menor siniestralidad acompañada de una mayor formación, calidad, seguridad e innovación en las empresas de transporte profesional.

Además, este tipo de iniciativas cuentan con el aval de la IRU, que recomienda en sus estudios implantar iniciativas como la nuestra.

Recientemente han promocionado su iniciativa eln el Salón internacional de la Logística y la Manutención de Barcelona. ¿Cuál es el balance?

Con nuestra participación en la feria más importante del sector hemos querido estar cerca de las compañías que son nuestro objetivo como iniciativa.

El balance ha sido muy satisfactorio y los profesionales que se han interesado por lo que podemos ofrecer se han mostrado muy receptivos a esta novedosa iniciativa.

www.conduzcobien.com



"En conjunto, la adhesión al programa estimula una conducción más segura, reduce la siniestralidad de su flota y mejora la imagen de su empresa"

¿CONDUZCO BIEN? nació en 2008 como proyecto ex MBA en el Instituto de Empresa Business School, donde fue ganador del Premio al Mejor Proyecto de Creación de Empresas del IE y Caja Madrid.

Se trata de la primera iniciativa empresarial española que tiene como objetivo la reducción de la siniestralidad en el transporte profesional

En 2010 se ha puesto en marcha con el objetivo de reducir la siniestralidad y las muertes en carretera, así como mejorar la imagen del sector.

Este proceso se refuerza paralelamente con estrategias de formación de los conductores profesionales y se ha reflejado en otros países con proyectos similares en una reducción de la siniestralidad del orden del 17,2%.

Importante acuerdo tecnológico entre F.Ramos y Qualcomm



Qualcomm Enterprise Services Europe, proveedor tecnológico, y F. Ramos, grupo de transporte alimentario español basada en Reus (Tarragona), han firmado un acuerdo para implantar la solución OmniExpress de la primera en toda la flota de camiones cisterna. En virtud al acuerdo firmado, y como primera fase del proyecto, F. Ramos dotará a un total de 48 vehículos de transporte de larga distancia de líquidos alimentarios con ordenadores de a bordo OmniExpress, lo que permitirá la descarga automática de los tacógrafos digitales de dichos vehículos y la monitorización remota de todas las actividades de sus conductores y cargas. Posteriormente, la compañía planea instalar el sistema en otros vehículos en Francia y Hungría.

El sistema OmniExpress de Qualcomm recoge la información más relevante sobre la posición del vehículo, conducta del conductor y consumo de combustible, y transmite estos datos al centro de gestión de Qualcomm a través de la red móvil. A partir de ese momento, toda la información está a disposición de la empresa desde una sola interfaz y una única aplicación, en la plataforma FleetVisor, para su posterior análisis e integración en sus propios sistemas.

www.transframos.es
www.qualcomm.eu



Ingersoll Rand presenta los nuevos compresores 'Serie R'

La compañía promociona su nueva gama de compresores de tornillo rotativo serie R en España.



Así, Ingersoll Rand ha desarrollado una nueva y mejorada línea de productos, teniendo en cuenta criterios clave como la fiabilidad, la eficiencia y la productividad, gracias al uso de tecnologías nuevas e innovadoras como la protección Progressive Adaptive Control™, la tecnología V-Shield™, el sistema de refrigeración secuencial y los motores HPM™.

La protección PAC™ (Progressive Adaptive Control™) es un sistema inteligente integrado que supervisa continuamente parámetros claves de funcionamiento y se adapta para prevenir tiempos de parada inesperados, haciendo que el compresor funcione con un rendimiento máximo. La tecnología V-Shield™ ofrece un diseño de sistema completamente integrado y sin fugas.Además, la serie R utiliza un sistema exclusivo de refrigeración secuencial que mejora la fiabilidad, la eficiencia y reduce el nivel de ruido. Finalmente, la tecnología HPM™ proporciona la mejor eficiencia prácticamente constante en toda la gama de velocidades, ahorrando un dinero sustancial.



www.ingersollrandproducts.com

Amt en Cimes 2010



Amt, la Asociación Española de Fabricantes de Accesorios, Componentes y Herramientas para Máquinas-herramienta, ha estado presente en la décima edición de la feria CIMES-China International Machine tool and Tools Exhibition, que se acaba de celebrar este mes en Beijing.

En esta ocasión ha contado con un stand informativo de la asociación. En esta ocasión, además, la empresa SHUTON, fabricante de husillos a bolas ha tenido un stand propio y otras dos empresas, Tedisa e Ipiranga, han expuesto sus productos a través de distribuidores.

Además de los fabricantes de componentes de máquinas-herramienta, hubo una representación de empresas españolas fabricantes de máquina-herramienta agrupadas en la AFM, como Ibarmia Autopulit, Lantek, Metra, Fagor y Grupo Nicolás Correa.

China, como país consumidor de accesorios, componentes y herramientas, ha venido ganando posiciones en los últimos años. Actualmente es el cuarto mercado en volumen de exportaciones y primer país destino de los productos de AMT fuera de la unión europea. Así, los fabricantes de accesorios, componentes y herramientas han aumentado sus ventas en China un 445% en el periodo 2004 a 2008, alcanzando los 5.4 millones de euros. A lo largo del 2009, las exportaciones a este país descendieron un 16% pero se espera recuperar esa cifra y seguir creciendo.

En esta feria las empresas españolas se han visto apoyadas por el ICEX y por la Oficina comercial de España en Beijing

www.amt.e
www.cimes.net.cn





Diode distribuye una amplia gama de módems industriales

El reconocido mayorista de informática y electrónica ofrece al mercado una completa oferta de soluciones M2M (Machine to Machine) en la gama de módems industriales GSM/GPRS y 3G.

Al exitoso módem M2M FASTRACK SUPREME -programable con interfaz serie que admite tarjetas de expansión para incorporar GPS y entradas/salidas de propósito general-, hay que añadir toda una nueva gama de módems industriales que cubren todas las soluciones del mercado, y que incluyen hasta la opción de prepago.

Todas estas soluciones de módem M2M forman parte de la familia AIRLINK de Sierra Wireless, que Diode distribuye en España y Portugal.

El amplio abanico de soluciones de Sierra Wireless en la gama de módems industriales GSM/GPRS y 3G, cubre desde soluciones GSM/GPRS/3G programables vía comandos AT, hasta soluciones 3G plug and play con servidor Web embebido y puerto Ethernet como el modelo Raven XE, pasando por soluciones como el modelo GL6100 que le convierte en el primer módem industrial de prepago.



www.comunicaciones.diode.es

B&R incluye motorreductores en su catálogo

B&R ha ampliado su gama de motores síncronos y paso a paso con la inclusión de reductores planetarios. El resultado es un producto económico, de excelente rendimiento, útil en todo tipo de sectores industriales, adaptado para responder a las necesidades de los clientes y que permite mantener un único proveedor.

Conjuntamente con el reputado fabricante alemán Neugart como partner tecnológico, B&R ha desarrollado un concepto de conjunto motorreductor que no existía anteriormente en el mercado.

Los reductores planetarios se entregan ya montados en las series de motores de B&R 8LSA, 8LVA, 8JSA y 80MP. La gama de motorreductores, tanto con ángulo de salida recto o de 90º, está disponible en todo tipo de tamaños de bridas y de geometrías de ejes estándar.



www.br-automation.com

Nuevo impulso a la intermodalidad marítima-ferroviaria

Renfe y Grup TCB han firmado recientemente un acuerdo de colaboración para impulsar la intermodalidad marítimo-ferroviaria, captar tráfico de contenedores con origen y destino en las plataformas logísticas de Grup TCB a través del transporte ferroviario y establecer una cadena logística que permita ofrecer servicios integrales puerta a puerta. Mediante el acuerdo, que se extenderá a lo largo de los próximos siete años, Renfe y Grup TCB sumarán esfuerzos para mejorar su posicionamiento competitivo y desarrollar la intermodalidad en los hinterland donde las dos empresas tienen presencia o la pueden tener en el futuro.

Las dos partes buscarán aumentar la eficiencia de la cadena logística en el sistema puerta a puerta, intercambiarán conocimiento y establecerán planes de formación conjuntos.

Grup TCB refuerza con este acuerdo la estrategia que viene desarrollando en el ámbito de los servicios intermodales, gestionando en la actualidad dos operadores ferroviarios: TCB Railway Transport en Barcelona y TCV Railway Transport en Valencia; y dispone o participa en cuatro terminales ferroviarias localizadas en Barcelona, Valencia, Gijón y Zaragoza.

www.gruptcb.com
www.renfe.com





Nuevo servicio de transporte de GEFCO para el sector de las dos ruedas

GEFCO España presentó recientemente un nuevo servicio de transporte especialmente diseñado para los clientes del sector de dos ruedas. Como principal novedad, el servicio permitirá enviar scooters y motocicletas, con o sin embalaje, en función de las necesidades del cliente y de las características del transporte.



La posibilidad del transporte sin embalaje permite una mayor flexibilidad y al mismo tiempo una reducción tanto de los costes del transporte, como de los residuos por lo que es un servicio perfecto para scooters y motocicletas de pequeña cilindrada. Por su parte, el servicio de transporte con embalaje es más adecuado para las motocicletas de grandes dimensiones, ya que ofrece una mayor seguridad. Además del transporte, la compañía ofrecerá servicios de valor añadido previos a la entrega en los concesionarios, como revisión mecánica, reacondicionamiento y limpieza, o llenado del depósito de gasolina.

Este servicio puerta a puerta permitirá distribuir los vehículos desde los centros de producción de los clientes, localizados en su gran mayoría en Extremo Oriente, hacia Europa y Sudamérica fundamentalmente. En este proceso los centros especializados de este operador situados en Madrid y Barcelona son especialmente importantes, ya que en ellos se realizan los servicios de valor añadido y la preparación de las motos para su posterior distribución a los concesionarios.

Los principales clientes de GEFCO en el sector de las dos ruedas a nivel internacional son Peugeot Scooters, Going Green, Triumph, Moto Guzzi y Yamaha entre otros.

www.gefco.net



Bodegas Torres confía en ID Logistics

El operador logístico realizará operaciones de transporte para esta bodega desde la provincia de Barcelona hacia las plataformas de distribución de Madrid, Valencia y Sevilla, entre otras.

De esta manera, Torres ha confiado a ID Logistics las operaciones de carga completa y de grupaje de palets desde su almacén logístico central ubicado en Pacs del Penedés. Para ello, ID Logistics ha puesto en marcha un servicio de 24h a toda España en grupaje para garantizar una respuesta idónea a los clientes de la bodega catalana.

www.id-logistics.com

La Biemh se clausura superando la crisis

La 26ª edición de la Bienal Española de Máquina-Herramienta se clausuró, “desafiando y triunfando sobre la situación de crisis generalizada”, tal y como señaló en rueda de prensa José Miguel Corres, Consejero Delegado de Bilbao Exhibition Centre.

Según informa la organización, en total han participado en el certamen 35.263 visitantes procedentes de un conjunto de 54 países, muchos de ellos mercados estratégicos e importantes consumidores de máquina-herramienta como Portugal, Francia, Alemania, Turquía y Suiza, en Europa, así como de India, Argentina, Rusia, Brasil, Magreb, Chile, Israel, China y México. Este hecho reafirma a la Biemh como cita internacional ineludible para la industria.

www.biemh.com





mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria



Nacex lanza su nuevo servicio: e-N@cex

La conocida firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, ha lanzado su nuevo servicio e-N@cex, un servicio puerta a puerta, de ámbito peninsular (España y Portugal), específico para todas las empresas que tengan tienda online o que utilicen Internet como canal de venta.

Pensado para que los clientes no tengan que destinar recursos propios y puedan dedicarse plenamente a su actividad diaria, este servicio permite una total trazabilidad online, admite reembolsos y devoluciones, incluye el servicio prealerta por email o SMS, y todas las prestaciones web(estadísticas, gestión, gráficos, informes), con la total garantía Nacex.

Por otro lado, Nacex ha ampliado la gama de servicios que ofrece en Canarias. Ahora se añade el nuevo servicio Interislas, que amplía la opción de entrega antes de las 19h entre islas. Es ideal para sus envíos con menos urgencia y a un precio más económico, con la total garantía de entrega.

e-N@CEX

www.nacex.es

DSV Solutions Spain, lanza DSV LOGISTOY

La compañía de logística y transporte DSV, a través de su filial DSV Solutions Spain S.A.U, apuesta por la logística especializada con la creación de DSV LOGISTOY, un nuevo producto basado en la logística del sector del juguete. Esta nueva especialidad va dirigida a importadores y fabricantes de juguetes y es el resultado de la experiencia adquirida por los profesionales de la compañía en la implantación de soluciones logísticas para este sector.

DSV Solutions dispone de dos centros, estratégicamente situados en Madrid y Barcelona, desde dónde se ofrecen todos los servicios que estén relacionados o puedan ser aplicables a la logística del juguete.

Desde DSV Solutions se gestiona la contratación de fletes para empresas importadoras, almacenaje y manipulación ofreciendo además todos los servicios de valor añadido, incluyendo la distribución final con entregas tanto a grandes superficies como a pequeños establecimientos. Además DSV LOGISTOY dispone de servicios de logística inversa acordes con las normativas de calidad y medioambiente.

El mercado de juguetes viene sufriendo una concentración en la producción y en los canales de venta más una deslocalización que conduce a que China fabrique actualmente el 70% de los juguetes del mundo. Durante el año 2009 se importaron en España, procedentes de este país asiático, juguetes por valor de 402.381.630 millones de €.

www.dsv.com

Después de la AMB, fiesta popular en Stuttgart

"Encuentro de la AMB con la Wasen", así se titula la oferta de ocio de este año para la exposición internacional del mecanizado de metales, la AMB 2010, ya que este año se celebra del 28 de septiembre al 2 de octubre de 2010 en Stuttgart y, por primera vez, al mismo tiempo que la fiesta popular "Cannstatter Wasen", la segunda fiesta de la cerveza más grande de Alemania después de la Fiesta de la Cerveza "Oktoberfest" de Múnich.

En las adornadas carpas hay buen ambiente, con música festiva en directo que tocan las diferentes bandas. Los muy diversos y atractivos negocios y los puestos con especialidades regionales ofrecen además mucha diversión y ofertas culinarias incluso fuera de las carpas. La idea de acercar las ventajas de esta tradicional fiesta a los visitantes de la AMB ha contado con todo el apoyo de los organizadores. Combinando la entrada a la AMB y el "Cupón preferencial AMB", a los visitantes de la "Cannstatter Wasen" se les ofrece a mitad de precio (los 60 céntimos de la propina no están incluidos) un litro de cerveza y medio pollo durante los días martes 28, miércoles 29 y jueves 30 de septiembre de 2010.

Encontrará información más detallada sobre la AMB, los paquetes de viaje para la feria y la fiesta popular "Cannstatter Wasen" en:

www.amb-messe.de
www.cannstatter-volksfest.de



La AMB 2010 mostrará las novedades e innovaciones de los sectores de la técnica de arranque de viruta y las correspondientes herramientas de precisión, así como los periféricos. Además, un amplio programa marco ofrecerá a los visitantes profesionales información muy diversa.

CiTi Truck, la transpaleta urbana de Linde



Linde Material Handling lanza al mercado su revolucionaria CiTi Truck: una transpaleta que facilitará la entrega de mercancías en el "último kilómetro" del reparto de transporte en la ciudad. Con un mínimo de esfuerzo, el operario puede mover cargas de hasta 500 kg y maniobrar de forma confortable y segura en espacios muy reducidos, como las cajas de un camión, e incluso lograr superar rampas y bordillos.

CiTi Truck by Linde es un vehículo compacto, adecuado tanto para mercancías pequeñas como para cargas paletizadas de hasta 500 kilos. El diseño de estructura tubular combina robustez y ligereza, con un peso propio inferior a 100 kilos.

La CiTi Truck supera sin esfuerzo cualquier obstáculo hasta una altura de 70 mm, como, por ejemplo, bordillos o umbrales. Adicionalmente, las ruedas y los rodillos minimizan los ruidos de rodadura, lo cual resulta ser un auténtico beneficio para los vecinos, cuando se trata de realizar los repartos a primera hora de la mañana en el centro de la ciudad. Y gracias al potente motor de elevación, también pueden superarse cómodamente las pendientes de hasta un 8% de inclinación.

www.linde-mh.es

Crucigrama

Horizontales

1.- Conjunto de personas que asisten asiduamente a determinados espectáculos. 2.- Sanar. Existe. 3.- Según la Biblia, ciudad en la que nació Abraham. Cuerpo cilíndrico cuya base es muy grande respecto de su altura. 4.- Pagar una cuota. 5.- Me acercaré. Al revés, está sin compañía. 6.- Vocal. Observase. 7.- Corrientes de agua continua que desembocan en otra, en un lago o en el mar. Nombre de la vía fluvial más utilizada de la Unión Europea. 8.- Al revés, en Galicia, fiesta o diversión nocturna de aldeanos. Mezcla de harina con agua y levadura, para hacer el pan.

Verticales

1.- Apresurará. 2.- Vehemencia. Acrónimo de un partido político español de izquierdas. 3.- Marchar. Sospecha. 4.- Juez de los territorios musulmanes, que aplica la sharia. Al revés, afirmación. 5.- Conocido fabricante de carrocerías para autobuses y vehículos industriales. Decimoquinta letra del alfabeto español. 6.- Oeste. Sazonará.7.- Mortificación o gangrena de los tejidos del organismo. 8.- Voz que se emplea para hacer que se paren o detengan las caballerías. Nombre del caudaloso río que pasa por París.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								■
2						■		
3			■					
4								■
5				■				
6		■						
7					■			
8				■				

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	C	A	B	E	C	E	R	A
2	A	C	A	R	O	■	A	M
3	U	R	R	A	C	A	■	E
4	S	E	R	■	E	R	A	N
5	T	■	O	B	R	A	R	■
6	I	N	C	A	■	D	E	S
7	C	U	A	J	O	■	N	O
8	A	■	S	A	N	E	A	R

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 93 531 18 55 **Fax** 93 428 19 73
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006 **ISSN** 1886-2330
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número.